

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

Tech Solutions

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº 923
LUNES 30
DICIEMBRE
2024



Luis Matienzo, CEO, y
Karen Hiraoka, gerente de
Administración y Finanzas
de Tech Solutions

TECH SOLUTIONS

celebró su décimo aniversario e inaugura
moderna oficina en Miraflores

Epson presenta 2 nuevos equipos multifuncionales para la impresión corporativa

Durante el Partner X Meeting enfocado en sus canales

En un entorno empresarial cada vez más competitivo, las organizaciones buscan maneras de optimizar sus procesos y mejorar la eficiencia operativa. La tecnología juega un rol crucial en este reto, y contar con herramientas adecuadas puede marcar la diferencia. Epson, como líder en tecnología de impresión, es consciente de estas necesidades y continúa innovando para ofrecer productos que ayuden a las empresas a alcanzar sus objetivos con mayor rapidez y calidad.

Con el objetivo de mantener a sus socios estratégicos a la vanguardia de la tecnología, Epson organizó "Partner X Meeting". Durante esta jornada, la marca compartió las últimas novedades en su portafolio de Business Inkjet (BIJ), un segmento que combina alta velocidad, fiabilidad y ahorro de energía en impresión para organizaciones.

El evento representó una oportunidad para fortalecer la relación con los socios y, a su vez, presentar nuevas soluciones clave para su crecimiento. Además de conocer los productos más recientes, los asistentes pudieron ver demostraciones de uso en vivo. Entre las novedades presentadas, se encuentran cuatro equipos para impresión corporativa en formato A4:

Impresora WorkForce Pro AM-C400 y AM-C550

Estas son impresoras multifuncionales A4 de alto rendimiento, diseñadas para entornos de trabajo que requieren eficiencia y calidad. La AM-C400 imprime a 40 páginas por minuto, mientras que la AM-C550 alcanza las 55 páginas por minuto, siendo ideal para oficinas con mayores volúmenes de trabajo. Ambas incorporan la tecnología PrecisionCore Heat-Free, que optimiza el rendimiento y bajo consumo energético. Además, cuentan con impresión y escaneo a doble cara, lo que mejora la eficiencia en tareas de alto volumen.

Son compatibles con Epson Smart Panel, permitiendo controlar y monitorear las impresoras fácilmente desde

dispositivos móviles. Con un diseño compacto y costos operativos reducidos, estas soluciones son ideales para empresas que buscan optimizar su flujo de trabajo sin sacrificar la calidad.

Impresora WorkForce Pro WF-M5899

Impresora multifuncional monocromática diseñada para ofrecer alto rendimiento y confiabilidad en entornos corporativos. Con una velocidad de impresión de 25 páginas por minuto y capacidad para manejar un volumen mensual recomendado de 8,300 páginas, es ideal para equipos que requieren eficiencia en sus procesos de impresión, copiado, escaneo y envío de faxes. También incorpora tecnología PrecisionCore Heat-Free, garantizando un bajo consumo de energía y un funcionamiento eficiente.

Impresora WorkForce Pro WF-C589

Impresora multifuncional a color que destaca por su velocidad de hasta 25 páginas por minuto e ideal para manejar altos volúmenes de trabajo y con la gran ventaja de poder imprimir y escanear en formato oficio que muchas veces se requiere. Con una capacidad de manejo de papel de hasta 1,830 hojas y un volumen mensual recomendado de 8,300 páginas, está diseñada para maximizar la productividad. Además, con tecnología PrecisionCore Heat-Free, ofrece un bajo consumo de energía sin comprometer el rendimiento.

"Nuestro objetivo es brindar productos que optimicen el rendimiento y proporcionen un valor agregado a largo plazo para nuestros clientes. De hecho, nuestras nuevas impresoras A4 no solo ofrecen costos operativos reducidos, sino también destacan por su eficiencia energética. Nuestras soluciones Business Inkjet han demostrado ser hasta un 90% más eficientes en consumo energético en comparación con tecnologías láser tradicionales, reforzando nuestro compromiso con la innovación y sostenibilidad", señaló Mario Espinosa, gerente de Producto Business InkJet en Epson.



Agentforce



For Every Employee and Customer



Salesforce ha anunciado Agentforce 2.0, que introduce una nueva biblioteca de habilidades preconstruidas e integraciones de flujo de trabajo para una rápida personalización, la capacidad de desplegar Agentforce en Slack, avances en el razonamiento de agentes y la generación aumentada de recuperación (RAG). Estos avances permitirán a las empresas escalar su fuerza de trabajo con agentes personalizados capaces de manejar tareas complejas de múltiples pasos con aún más precisión y exactitud.

¿Por qué es importante?

Todos los equipos tienen más trabajo que hacer que recursos disponibles, lo que provoca interacciones más deficientes con los clientes y largos retrasos. Las organizaciones están recurriendo a la IA para ayudar, pero tienen poca tolerancia con las soluciones inadecuadas que ofrecen respuestas genéricas. Las soluciones existentes, como los copilotos, tienen dificultades para ofrecer respuestas precisas y fiables a solicitudes complejas, como la orientación personalizada en una solicitud de empleo, y no pueden actuar por sí solas, como la recomendación de productos a un cliente potencial. Las organizaciones necesitan un nuevo tipo de plataforma diseñada

para suministrar mano de obra digital en forma de agentes autónomos de IA que puedan razonar sobre los datos y aprovechar los flujos de trabajo para actuar en nombre de equipos desbordados.

"Agentforce 2.0 lleva nuestra revolucionaria plataforma de trabajo digital Salesforce a otro nivel, con nuevas funciones de razonamiento, integración y personalización que potencian a los agentes autónomos con niveles de inteligencia, precisión y exactitud sin precedentes", dijo Marc Benioff, presidente y CEO de Salesforce. "La demanda de Agentforce ha sido asombrosa - ninguna otra compañía se acerca a ofrecer esta solución completa de IA para empresas. Estamos uniéndolo a la perfección la IA, los datos, las aplicaciones y la automatización con los humanos para remodelar la forma en que se realiza el trabajo. Agentforce 2.0 consolida nuestra posición como líder en soluciones laborales digitales, permitiendo a cualquier empresa crear una fuerza de trabajo ilimitada que puede transformar realmente su negocio".

La nueva biblioteca de habilidades lleva Agentforce a todos los equipos y flujos de trabajo

Los retos de tiempo e integración

dificultan la creación de agentes personalizados para equipos o departamentos empresariales individuales. Agentforce 2.0 elimina estas barreras con una nueva biblioteca de habilidades de agente predefinidas (tareas que Agentforce puede realizar) que abarcan CRM, Slack, Tableau y habilidades desarrolladas por socios en AppExchange.

Esta última versión permite a los clientes ampliar Agentforce a cualquier sistema o flujo de trabajo mediante MuleSoft. También incluye un creador de agentes mejorado capaz de interpretar instrucciones de lenguaje natural, como "Incorporar nuevos gerentes de productos" para generar automáticamente nuevos agentes. Estos agentes combinan a la perfección habilidades prediseñadas con lógica personalizada creada en Salesforce, ofreciendo una flexibilidad y velocidad sin precedentes.

Nuevas habilidades CRM para experiencias de cliente basadas en agentes

Las nuevas habilidades para equipos de ventas, como Sales Development y Sales Coaching, permiten la creación de agentes autónomos de IA que pueden nutrir clientes potenciales en función

SALESFORCE PRESENTA AGENTFORCE 2.0 CON IA AUTÓNOMA

Con razonamiento y recuperación de datos mejorados para ofrecer respuestas precisas

de sus reglas de compromiso, así como agentes que pueden unirse a sus llamadas de prospección y proporcionar comentarios instantáneos sobre las interacciones con los clientes, ayudando a los representantes a hacer su mejor trabajo a escala masiva. Entre las habilidades adicionales se incluyen las de Marketing Campaign (para campañas de marketing) y Commerce Merchant skills (para comercio), habilidades de programación para compromisos de servicio y nuevas habilidades para trabajadores de campo.

Tome medidas en cualquier aplicación o flujo de trabajo con MuleSoft

MuleSoft permite ahora a Agentforce realizar el trabajo en toda su empresa. Con MuleSoft para Flow, es más fácil que nunca crear flujos de trabajo de bajo código que abarquen cualquier sistema, con conectores predefinidos para crear flujos de trabajo multisistema rápidamente. A medida que los equipos buscan convertir sus API en acciones de Agentforce, el nuevo catálogo de API de MuleSoft permite a los creadores y administradores de Salesforce ver, descubrir y gestionar API en Salesforce, MuleSoft, Heroku y cualquier servicio externo desde una

ubicación central para una rápida reutilización. Y el nuevo MuleSoft Topic Center (o Centro de temas de MuleSoft, en español) amplía esto al permitir a los equipos infundir metadatos de Agentforce en cada API que construyen, garantizando que cualquier punto de conectividad pueda convertirse automáticamente en una habilidad o acción de Agentforce, haciendo que cada API sea «agent-first» por default.

Habilidades de Tableau para Analytics y conocimientos

Los nuevos temas y acciones de Tableau ofrecen visualizaciones de datos y predicciones para comprender mejor las respuestas de los agentes y obtener respuestas precisas y ricas en contexto comercial mediante Tableau Semantics. Esto permite nuevos casos de uso de análisis conversacional, lo que reduce aún más la barrera de acceso a los datos para todos.

Habilidades de Slack para participar en canales y conversaciones

Ahora que Slack Actions está disponible en Agent Builder, un equipo puede mejorar Agentforce con, por ejemplo, la capacidad de enviar un mensaje directo para brindar un resumen de lo que está

sucediendo con un proyecto o actualizar un Slack Canvas cuando un cliente solicita cambios en un proyecto en curso.

Competencias de los socios a través de AppExchange

Agentforce está respaldado por el primer ecosistema empresarial de habilidades de agentes, lo que permite a los clientes ampliar su Agentforce con temas y acciones personalizados que van desde nuevos tipos de agentes, como el Agente de servicio al empleado con inteligencia artificial con Workday, hasta nuevas acciones creadas por socios de Asynbl, Docusign y Neuron 7.

Agentforce ahora recomienda habilidades para el trabajo que necesita realizar

Cree nuevos agentes en segundos utilizando descripciones en lenguaje natural. Agent Builder ahora utiliza Agentforce para crear nuevos agentes para el trabajo que necesita realizar mediante la generación automática de temas e instrucciones relevantes mientras extrae información de la biblioteca de habilidades y acciones que ya tiene disponibles, lo que garantiza que los equipos puedan comenzar a trabajar con la nueva mano de obra digital rápidamente.

Fortalecen su alianza de más de 30 años

ProCibernética y Stratus ofrecerán soluciones para atender los desafíos de las empresas

ProCibernética reafirma su sólida alianza con Stratus, líder mundial en soluciones de alta disponibilidad, con quien ha trabajado de manera conjunta durante más de 30 años. Esta relación de largo plazo ha permitido a ambas empresas consoliden su compromiso de ofrecer soluciones tecnológicas de avanzada que garanticen la operación continua de sistemas críticos en sectores como finanzas, gobierno y manufactura, aportando experiencia y resultados probados en cada uno de sus proyectos.

Para ProCibernética, ser socio de Stratus representa una alianza estratégica de gran relevancia, basada en décadas de experiencia conjunta. "Stratus ha sido uno de nuestros aliados más importantes, con quienes hemos fomentado la evolución tecnológica de la banca y otros sectores en la región. Esta relación de confianza se traduce en soluciones altamente especializadas para los desafíos actuales del mercado", afirma Carlos Bayona, CEO de ProCibernética.

La alianza entre ProCibernética y



Carlos Bayona, CEO de ProCibernética.

Stratus llega a Perú en un momento clave, donde la disponibilidad 24/7 de los servicios es una exigencia creciente para las empresas. La combinación de soluciones tecnológicas y servicio técnico certificado permite que ambas compañías ofrezcan a sus clientes una operación continua de sus servicios tecnológicos, minimizando cualquier riesgo de caída o interrupción de los sistemas críticos. Los sectores más beneficiados son finanzas, donde los sistemas core y transaccionales requieren una disponibilidad absoluta; así como gobierno y manufactura, donde la estabilidad de los servicios es fundamental.

La combinación de las soluciones avanzadas de Stratus y la experiencia de ProCibernética no solo proporciona valor inmediato a los clientes, sino que también impulsa la posición de ambas empresas en el mercado. ProCibernética proyecta un crecimiento positivo a corto plazo, consolidándose como líder en soluciones de alta disponibilidad en Perú. "Creemos firmemente que Stratus es una excelente solución y, siendo parte de nuestra esencia, nos permite diferenciarnos de otras ofertas tecnológicas en el mercado, lo que sin duda tendrá un impacto significativo en nuestra participación", señala Bayona.

Con este acuerdo ProCibernética ofrecerá soluciones de edge computing para operaciones industriales, además de servidores tolerantes a fallas diseñados para soportar las cargas de trabajo misionales de las empresas y entidades. Estas soluciones no solo garantizan la continuidad operativa, sino que también permiten la integración de tecnología de última generación en los procesos industriales y gubernamentales.

Encuesta de la Cámara de Comercio de Lima elige a Lenovo como líder en portátiles en 2024



Según la XXII Encuesta Anual de Ejecutivos de la CCL

La XXII Encuesta Anual de Ejecutivos 2024 de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) reconoce a Lenovo como la marca líder en computadoras portátiles. El estudio, realizado entre setiembre y noviembre en colaboración con CID Latinoamericana, recopiló las opiniones de ejecutivos de empresas asociadas, consolidando a Lenovo como la opción favorita en la categoría de computadoras portátiles.

"En Lenovo, valoramos profundamente la confianza que los ejecutivos depositan en nuestras soluciones tecnológicas. Seguiremos desarrollando productos que impulsen la productividad empresarial y atiendan las demandas específicas de nuestros clientes, fortaleciendo nuestra posición como aliados estratégicos en su transformación digital", señaló Andrés Becerra, gerente general de Lenovo Perú.

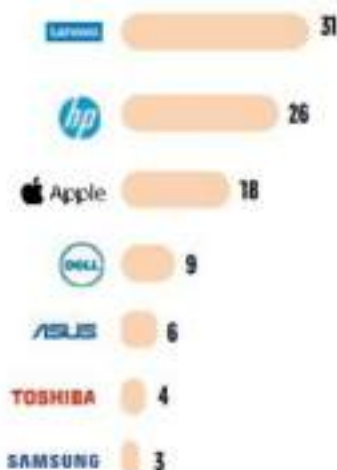
Tecnología de vanguardia para el éxito empresarial

Lenovo ofrece un portafolio de computadoras portátiles que combina innovación y alto rendimiento. Con la incorporación de inteligencia artificial y herramientas avanzadas como Microsoft Copilot, sus dispositivos optimizan procesos empresariales y maximizan la eficiencia. La línea ThinkPad, con modelos como X1, L, T y P, destaca por su diseño ligero, durabilidad y capa-

cidades avanzadas. Estas características los convierten en aliados esenciales para empresas que buscan mantenerse competitivas en un entorno dinámico y exigente.

Laptops y computadoras de escritorio más utilizadas

LAPTOP (%)





Junto a sus socios de ne

TECH SOLUTIONS CELEBRÓ INAUGURA MODERNA O

El sábado 28 de noviembre, Tech Solutions celebró su décimo aniversario con la presencia de sus socios de negocios, clientes y colaboradores en un ambiente ameno y divertido, donde también se festejó la inauguración de la nueva oficina ubicada en Miraflores.

"Para nosotros es un día especial de celebración. Tech Solutions cumple diez años en el mercado peruano implementando soluciones de ciberseguridad en empresas que han confiado en nuestros conocimientos, experiencia y calidad profesional. Nos alegra mucho que estas empresas continúan trabajando con Tech So-

lutions, recomendándonos a otras organizaciones. Eso es una demostración de que venimos haciendo bien las cosas, siempre buscando la excelencia en el servicio", dijo Luis Matienzo, CEO de la compañía.

Sobre la inauguración de la nueva oficina, un local propio, en el centro de Miraflores, Luis dijo: "Esta nueva oficina, un lugar ideal para el trabajo colaborativo y en equipo, con todas las comodidades y las herramientas tecnológicas, es un sueño realizado, un objetivo que siempre nos hemos fijado en Tech Solutions.

El CEO de la compañía indicó que sea ha diseñado y



negocios y colaboradores

SU DÉCIMO ANIVERSARIO E FICINA EN MIRAFLORES

equipado la nueva oficina con los más altos estándares que exigen estos tiempos. "Miraflores es un lugar céntrico y rápidamente se pueden realizar reuniones, demostraciones y charlas con los fabricantes y los clientes. Contamos con un amplio y acogedor salón de reuniones y el SOC, que permitirá monitorear y controlar la seguridad de nuestros clientes", dijo.

En su discurso, Luis Matienzo agradeció a sus colaboradores por su compromiso e identificación con los valores y objetivos de la compañía. "El equipo humano de Tech Solutions está altamente calificado en las soluciones de ciberseguridad, con certificaciones de las marcas y también de otras instituciones, porque las exi-

gencias del mercado son constantes que nos impulsan a estar actualizados, pues la ciberseguridad no permite bajar la guardia en ningún segundo del día".

Luis Matienzo mostró en todo momento su alegría por la doble celebración y recalcó el trabajo en equipo con Karen Hiraoka, gerente de Administración y Finanzas: "Karen es mi socia ideal, mi compañera de aventura y fortaleza en esos momentos cuando las cosas parecen que se detienen, que no van ni para atrás ni para adelante. Ella tiene las opciones y salidas para seguir adelante y aquí estamos, felices por la familia que somos junto a nuestros hijos y por Tech Solutions, donde todos nos sentimos como familia con un solo objetivo: ofrecer un servicio de alto nivel".





Angye Castro en Account Manager de HYTE para Perú y Centroamérica

El otro día, tomé un café con Angye Castro, que recientemente asumió el cargo de Account Manager de HYTE, marca especializada en líneas de productos como gabinetes premium, sistemas de refrigeración avanzada, accesorios innovadores y soluciones diseñadas para entusiastas del PC gaming. "Desde mi posición, atiendo Perú y Centroamérica. Mi misión es fortalecer las relaciones con los distribuidores y resellers, posicionando los productos de HYTE en el mercado regional", me dijo. Cuenta con más de siete años de experiencia en el sector tecnológico, desarrollando estrategias de marketing y gestionando el área comercial para Centroamérica, Perú, Colombia y Ecuador en marcas como Cooler Master.



Mariana Ramírez es nombrada embajadora del Women In Security Forum

En Axis Communications están contentos y orgullosos por el nombramiento de Mariana Ramírez, gerente de Marketing para Latinoamérica; por su reciente nombramiento como embajadora del Women In Security Forum (WISF) de la Security Industry Association (SIA). Este reconocimiento celebra su destacada trayectoria, liderazgo y compromiso con la equidad de género en la industria de la seguridad. "Este nombramiento es una plataforma para inspirar y empoderar a más mujeres a tomar un lugar destacado en la industria de la seguridad. Mi meta es impulsar iniciativas que conecten el talento femenino con las oportunidades correctas, transformando el sector y demostrando que no hay límites para lo que podemos lograr," comentó Mariana.



Denith García se une al Women In Security Forum como embajadora

Mis felicitaciones para Denith García, gerente de Ventas Internas de Axis Communications, que también se une al Women In Security Forum gracias a su experiencia su pasión por promover la equidad en un sector que está en constante evolución. "Recibir este nombramiento es un honor que refuerza mi compromiso de seguir contribuyendo al desarrollo de nuestra industria. Es un reconocimiento que me motiva a continuar trabajando para abrir más espacios para las mujeres en seguridad y tecnología," comentó.



Raúl D'Angelo está 19 años en Licencias OnLine

Durante la celebración de los veinte años de Licencias OnLine, conversé unos minutos con Raúl D'Angelo, gerente de Administración y Finanzas del mayorista. Él es uno de los que está en LOL desde los primeros años, ¡exactamente 19 años!, pues empezó en diciembre de 2005 como asistente de administración y finanzas, hasta que en junio de 2011 asumió el cargo que aún ostenta. ¡Un arácnido abrazo, querido Raúl, y que sigan los éxitos con mucho disfrute!

En noche de gala, compañía premió a sus canales



Equipo de Siemon Perú
Rosalyn Flores, Customer Service Representative Latam; José Velasco, Technical Manager Southern Cone; Rosalía Zárate, Regional Sales Manager Perú & Bolivia; Martín Mendoza, Regional Sales Manager Perú; y Daniela Heredia, Marketing & Channel Support Perú, Bolivia y Centro América.

Siemon celebra con sus socios estratégicos al estilo Charleston

En una noche inspirada en el glamour de los años 20, Siemon llevó a cabo un exclusivo evento de premiación dirigido a sus canales y socios estratégicos. La velada, ambientada al estilo Charleston, combinó elegancia, música jazz en vivo y una celebración que destacó los logros más sobresalientes del año.

El objetivo del evento fue reconocer y premiar el esfuerzo, compromiso e innovación de sus socios, quienes han sido clave en el desarrollo de proyectos exitosos. Durante la ceremonia, se otorgaron los galardones más importantes:

Partner Revelación 2024

BTS (Business Technologies & Security)

Por su destacado desempeño y crecimiento sostenido.

Mejor Partner del Año 2024

Bafing

Por su liderazgo y excelencia en cada proyecto desarrollado.

Mejor Proyecto del Año 2024

Intellisoft

Por su impecable ejecución y capacidad innovadora.

"Este evento es una oportunidad para agradecer a nuestros socios estratégicos por su incansable esfuerzo y compromiso. Cada uno de los ganadores representa lo mejor de nuestra red de colaboradores y demuestra cómo, juntos, podemos lograr resultados extraordinarios," destacó Rosalía Zárate, gerente de Ventas de Siemon Perú & Bolivia.

Además de la ceremonia de premiación, los asistentes disfrutaron de una atmósfera única con música en vivo y una experiencia que reforzó los lazos de colaboración y confianza.

"Siemon reafirma su compromiso de seguir trabajando de la mano con sus socios estratégicos para construir un futuro lleno de éxitos y continuar liderando el sector con soluciones innovadoras y de alta calidad", finalizó Zárate.



Carlos Biso, de Bafing, muestra su premio junto a Rosalía Zárate y Guillermo Nuñez.



Guillermo Franco, de BTS, junto a Rosalía Zárate y Guillermo Nuñez, gerente general de Nexus.



Augusto Nuñez y Alain Bolaños, de Intellisoft, reciben el premio de manos de Rosalía Zárate y Guillermo Nuñez.





Level Tech es certificado por capacitación para

Sobre hardware y software

Level Tech Perú recibió una importante certificación de parte de Kodak Alaris, en el marco de un programa de capacitación que el fabricante realizó para sus canales de América Latina que constó de tres fases. La primera incluyó una presentación en vivo que abarcó temas como la estrategia comercial, la gestión de relaciones con los socios, portales y programas disponibles, así como una revisión del portafolio de hardware y software.

La segunda fase consistió en videos on demand que cubrieron soluciones de software avanzadas, incluyendo:

- Kodak Capture Pro Software Versión 6.2
- Funcionalidades de Kodak Info Input Solution
- Integración de soluciones IDP con IA
- Capacitación sobre el Kodak Scan Station 730EX Plus

La tercera fase culminó el proce-

so de capacitación con una evaluación que puso a prueba los conocimientos adquiridos por los participantes durante la fase de videos on demand, asegurando así una comprensión de las soluciones. La superación exitosa de esta prueba certificó formalmente a los participantes, consolidando su conocimiento en el portafolio de productos Kodak Alaris.

La Certificación Anual de Canales para América Latina tiene como objetivo incrementar la competitividad de los canales de la compañía, brindándoles herramientas que potencien las oportunidades de negocio, fortalezcan la alianza de la marca con el canal y mejoren la atención al cliente final, beneficiando así a todos los involucrados.

Reconocimiento a los canales certificados

"Con esta modalidad apuntamos a robustecer nuestro segmento de alianzas para incrementar la cantidad de socios involucrados



Kodak Alaris en programa de

a América Latina

ftware del fabricante



en el programa. Nos enfocamos no solo en brindar un profundo conocimiento sobre los escáneres y el software, sino también en proporcionar herramientas para el desarrollo de habilidades relacionadas con la escucha activa sobre las necesidades del cliente", comentó Isabel Gallardo, Channel Marketing & Partner Enablement en Kodak Alaris.

Canales certificados

Argentina

IT Group, Prointec Soluciones Digitales, Suit Company.

Brasil

NetScan Digital Ltda

Colombia

Compuservice S Suministros & Accesorios

Ecuador

Docuaccess, Officesoluciones Cia. Ltda

El Salvador

Rilaz

Honduras

Representaciones Lufergo

México

Arguz Digitalizacion, Documentos Inteligentes, E- Paper Solutions México, Tecnología Especializada Asociada de México

Perú

Level Tech Perú

Con la certificación anual de canales, Kodak Alaris busca continuar afianzando las relaciones entre clientes, canales y fabricantes, ampliando las posibilidades de comercialización y llegando a otros sectores de negocio emergentes en el mercado que también tienen necesidades de transformación digital. "Tenemos el compromiso de mejorar este programa de forma continua, para que muchos otros nuevos socios quieran sumarse y recibir los beneficios que facilitan hacer negocios con la compañía", concluyó Gallardo.





Consumer Electronics

Expo

CE Latam 2025

¡Comenzó la cuenta regresiva!

¡Faltan muy pocos días para reunir en un solo lugar a los mayoristas más importantes de electrónica de consumo con compradores de toda Latinoamérica!

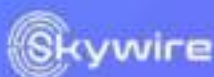
Estas son las marcas que harán parte de CE ExpoLatam:



NAUTICA



FTT LLC



Canal TI



¡Regístrese gratis en ce-expolatam.com/visitantes y brinde a su negocio una ventaja competitiva!

Enero 15 y 16 | Lima, Perú | ExpoCenter Olguín

+51 908 935 286 +1 786 616 2881
comercial@ce-expolatam.com
ce-expolatam.com



EXPO
CENTER
OLGUIN